



ケーススタディから学ぶ飲食店の経営力UP対策

CASE STUDY

らーめんA店／B店（東京）

東京都内で2店舗経営している家系らーめん店
（フランチャイズ加盟店）

相談会／ショップツール販促サポート活用

ご希望

2店舗共、売上を増やしたい

現状

A店：20～30代の若者や独身者が多く、都心に近い中央沿線沿い駅近立地

B店：ファミリー層と学生が共存する落ち着いた郊外の駅近立地

両店舗共通

- ・販促物はオーナーご自身で作成。現場に立たれているので忙しく手間がかかる。
- ・店頭掲示物が多いため、お客様の立場からするとどれを選んでよいか迷ってしまう。
- ・FC店舗なので提供商品は同じだが、店舗によって客層が違うためニーズが異なる。
- ・本部は「らーめん650円」を看板商品としているが客単価が低くなってしまう。

費用合計

ポスター（A0）2部 16,016円
ポスター（A2）1部 2,002円
のぼり（ボール注水台セット付）3,709円

※メニュー類はご自身で発注

参考価格

両面パウチメニュー（A4）10部 2,400円

▶▶▶メニュー販促支援・店頭強化対策を実施

メニュー販促支援

BEFORE

グランドメニュー／商品は均等にレイアウト
セットメニュー／各セットごとに1枚ずつPOPで作成



グランドメニュー



セットメニューなどのPOP



AFTER

A4サイズ両面パウチメニュー

人気のトッピングがバランスよくのった4点盛りらーめん（1,050円）の商品を大きく訴求し、客単価アップ。セットメニューはグラウンドの裏面にして見やすくまとめて訴求。

店頭強化対策

AFTER

両店舗とも掲示物をすべてはずし、情報を整理

BEFORE

掲示物が多いため、情報量が多くメニューが入ってこない。

A 店



A 店：20～30代の若者や独身者が多く、都心に近い中央沿線沿い駅近立地

- 単価の低い800円の商品を大きく訴求し入店しやすさをアピール。
※入店後の店内メニュー表では客単価あげるため1,050円の商品やセットを訴求
- 駅前で一人客が多く飲み需要があるため、アルコールメニューやおつまみセット・餃子を大きく訴求。
- 飲食店が立ち並ぶエリアなので、目立つようにのぼりを設置。



↑ドア入口右側設置(A0サイズ)

↓ドア入口左側設置
(A2サイズ)



月替わりサービス
のぼり設置→
(600mm×1800mm)



B 店



B 店：ファミリー層と学生が共存する落ち着いた郊外の駅近立地

- 客層が幅広い(若年層から高齢の方まで)ため、幅広いニーズに対して色々なメニューがあることを訴求。
- 立地的にデザインはシックに。商品の良さを伝えるため、スープのこだわりも訴求。



↑ドア入口左側設置(A0サイズ)



立地によってターゲットとする客層やシチュエーションが異なるため、シチュエーションに合わせた店頭案内をしましょう。

オーナー様の声

店頭を変えたことによって今までよりも集客が増え、売上も前年より伸びています。メニューが整理されてお客様にも好評です。また自分で作成する手間も省けました。本部に聞きづらい相談も気軽にFA協会にできるのでとても心強いです！

お客様繁盛サポート

当事務所のお客様には無料にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝いを致します。お気軽にご相談ください！※印刷費用実費はご負担ください

一般社団法人 フードアカウンティング協会
東京支部会員
税理士法人 オーケーサポートトゥエンティワン

〒116-0001 東京都荒川区町屋 8-8-7
TEL : 03-3892-4426 FAX : 03-3895-7330
E-mail: info@okpartner.co.jp http://www.okpartner.co.jp

